

## **Circular 441-2017**

En la presente, nos permitimos publicar un articulo muy interesante respecto a como mejorar los negocios, escrito por nuestro amigo Sergio Luis Naumov y que fue publicado en la prensa nacional.

### **Negocios En Movimiento**

**Por: Sergio Luis Naumov Garcia**

**[sergio.l.naumov@gmail.com](mailto:sergio.l.naumov@gmail.com)**

### **El Caracol Empresarial**

El Caracol es un animalito de la familia de los Moluscos y que están provistos de una concha en espiral, existen Caracoles Marinos y Terrestres, ah pero también los hay “Empresariales”, es decir, que trabajan en una empresa, algunas de las características que los definen son: Se contorsionan para moverse, son lentos, solo salen de su concha cuando les conviene, son medio pegajosos y tienen un poco de baba, que es uno de sus distintivos más visibles, veamos cómo se comportan estos “Caracoles de tierra empresariales” en su medio que son los negocios:

- Pablo llego hoy a la oficina temprano, tiene que hacer una importante presentación a

su jefe, pero justamente 15 minutos antes de la Reunión, le sale algo imprevisto personal, y le pide a su colaborador que como siempre haga la presentación por él, disculpándose con su jefe.

- Fortunato está muy furioso con una situación que acaba de suceder en la empresa, pues una gran venta ya solicitada por el cliente se acaba de caer, necesita saber ¿porque sucedió esto? Y ¿que se puede hacer para evitar suceda de nuevo?, Carlos el Director de ventas, convoca a toda su gente a una reunión de urgencia, y comienza el análisis de las causas que pueden haber ocasionado este incidente, todos opinan, pero Carlos se hace chiquito, escondiéndose en su propia Concha, simplemente no opina, Fortunato le pide en repetidas ocasiones su intervención, pero su respuesta es; ¡ellos son los que tienen contacto con el cliente y conocen mejor que yo la situación!.

- Carolina, decide salir de su oficina, e ir a campo de ventas a visitar clientes, con sorpresa se percata con la primera visita que el pedido que ella pensaba apenas se haría, ya estaba surtido desde hace un mes, el segundo cliente, le reclama que el servicio y la atención que es pésima por los vendedores, y el tercero se queja de rechazos por la calidad del producto, el cuarto simplemente ya no quiere saber nada de la compañía, tiene un nuevo proveedor, ¿Dónde quedo la atención y la velocidad de respuesta Carolina?.

- Don Jacinto le pide a Joselito su hijo un estado de resultados de las ventas de las artesanías en el mercado Canadiense, desafortunadamente no le da una respuesta congruente y contundente, ya que le informa las ventas de hace 3 meses, ¿Dónde está Joselito?

¡Bueno!, los Caracoles empresariales, los hay por todos lados y por docena, a esos, o hay que motivarlos a que dejen de ser Caracoles, o bien dejarlos en el monte con todo y su Concha.